



GUIDE DE L'APPEL : VALORISATION DES PLATEFORMES ACADÉMIQUES

Soumission des demandes : jusqu'au **30 octobre 2026**

Pour toute question liée à l'admissibilité de votre activité et l'élaboration des formulaires de demande, veuillez contacter Médicament Québec à l'adresse suivante : medicament-quebec@umontreal.ca.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	3
DESCRIPTION DE L'APPEL.....	3
SOMMAIRE	3
OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PROGRAMME	3
PLATEFORMES VISÉES PAR LE PROGRAMME	4
PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT	4
ADMISSIBILITÉ ET FINANCEMENT	5
CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ	5
DÉPENSES ADMISSIBLES	6
MONTAGE FINANCIER	7
EXEMPLES DE MONTAGE FINANCIER	9
MODALITÉS DE DÉBOURSEMENT DE MQ	10
CRITÈRES DE SÉLECTION	10
PROCESSUS D'APPLICATION	10
ÉCHÉANCIER	10
APPEL À PROPOSITIONS	11
ANALYSE ET ACCOMPAGNEMENT PAR LES COORDONNATEURS MQ	11
À PROPOS DE MÉDICAMENT QUÉBEC	11
 ANNEXE A : PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT.....	12
DÉROULEMENT DÉTAILLÉ	12
PHASE 1 : DE L'IDÉATION AU CONCEPT	12
PHASE 2 : MODÈLE D'AFFAIRES ET ÉTUDE DE MARCHÉ	13
PHASE 3 : STRUCTURATION DU PLAN D'AFFAIRES	14
DIAGRAMME DE GANTT	15

INTRODUCTION

Ce guide est conçu pour vous aider tout au long du processus de cet appel. Celui-ci a pour objectif de vous fournir des informations claires et détaillées afin de maximiser vos chances de succès et de vous assurer que votre proposition est conforme aux exigences de Médicament Québec (MQ).

DESCRIPTION DE L'APPEL

SOMMAIRE

Le programme de *Valorisation des plateformes académiques* de Médicament Québec vise à aider les plateformes scientifiques académiques à développer leur plein potentiel et à favoriser leur pérennité.

Il s'adresse aux plateformes qui soutiennent la recherche et l'innovation dans le domaine des médicaments et des vaccins et qui souhaitent accroître leur impact auprès des milieux académique et industriel.

Les équipes sélectionnées bénéficieront d'un financement leur permettant de suivre un parcours de formation et d'accompagnement personnalisé. Plus spécifiquement, le programme vise à développer les compétences entrepreneuriales et intrapreneuriales des participants et à leur fournir des outils concrets pour mieux valoriser leur plateforme, structurer son développement et contribuer à sa pérennisation. Les ateliers et les formations, qui seront tenus en français, serviront à :

- Analyser les besoins des utilisateurs et du marché ;
- Adapter et structurer l'offre de services ;
- Définir la proposition de valeur et le positionnement ;
- Concevoir un modèle d'affaires viable ;
- Renforcer les capacités de gestion et de mesure de la performance ;
- Traduire l'ensemble dans un plan d'affaires et une planification de mise en œuvre.

Le programme vise à encourager également les liens entre les plateformes, les universités, les entreprises, les clients et les autres acteurs de l'écosystème afin d'améliorer l'offre de service, de favoriser les collaborations et d'accroître l'utilisation des plateformes scientifiques au Québec dans le domaine des médicaments et des vaccins.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PROGRAMME

- Soutenir la valorisation et la pérennisation des plateformes académiques ;
- Accompagner les plateformes académiques dans l'élaboration d'un plan d'affaires robuste et adapté à leur réalité :
 - Définir une proposition de valeur et un positionnement répondant aux besoins des clients/utilisateurs ;

- Développer un modèle d'affaires permettant de diversifier les sources de financement et de réduire la dépendance aux programmes de financement compétitifs ;
- Maximiser l'utilisation, l'accessibilité et les retombées scientifiques, technologiques et économiques des infrastructures académiques existantes pour l'écosystème québécois des médicaments et des vaccins ;
- Encourager les collaborations entre plateformes, institutions, entreprises et autres partenaires stratégiques afin d'accroître leur effet structurant ;
- Renforcer la contribution des plateformes pour soutenir la recherche, le développement ainsi que les chaînes d'approvisionnement pour les médicaments et vaccins au Québec.

PLATEFORMES VISÉES PAR LE PROGRAMME

Dans le cadre de ce programme, une plateforme est définie comme suit :

- ✓ Infrastructures académiques regroupant un ensemble d'équipement, expertises et services spécialisés accessibles à des utilisateurs ou clients.

Le programme s'adresse :

- Aux plateformes académiques existantes offrant des services pertinents pour la découverte des médicaments et des vaccins, potentiellement à des clients externes à leur institution, et pouvant offrir des services à l'industrie ;
- Éventuellement, aux chercheurs académiques offrant déjà des services spécialisés et souhaitant structurer ou développer leurs activités afin d'évoluer vers un modèle de plateforme.

Les chercheurs et les responsables d'une plateforme intéressés au développement des affaires orienté vers une clientèle externe publique ou privée sont invités à déposer leur candidature. Les membres de leur équipe seront conviés à participer au *Parcours d'accompagnement* et à contribuer activement à la démarche.

PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT

Médicament Québec soutiendra six plateformes qui seront réparties en deux cohortes qui fonctionneront en parallèle. Le regroupement de trois à quatre plateformes au sein de chaque cohorte permettra à MQ d'offrir un accompagnement structuré favorisant à la fois le suivi de la progression, les échanges et l'émulation entre les participants, ainsi que l'élaboration d'un plan d'affaires adapté à la réalité et aux ambitions de chaque plateforme.

Le *Parcours d'accompagnement* se déroulera sur une période de 16 mois divisée en trois phases :

1. **De l'idéation au concept** : Amener chaque équipe à réfléchir à l'idée initiale et la formuler dans un concept, ainsi qu'une description du projet clair, pertinent et présentable, en s'appuyant sur un processus collectif de créativité, de réflexion stratégique et d'apprentissage.
2. **Modèle d'affaires et étude de marché** : Mieux comprendre les clientèles et le marché et préciser le positionnement de la plateforme, ses objectifs et les modalités de transfert de la plateforme vers le client afin de définir un modèle d'affaires viable et durable.

3. **Structuration du plan d'affaires** : Définir notamment le plan marketing, les ressources humaines, les opérations, la gestion des risques et le financement.

Des formations/ateliers adaptées seront offertes à l'ensemble des participants :

- **Séance d'idéation**, pour stimuler la créativité collective afin de générer et développer des idées innovantes ;
- **Élaboration d'un modèle d'affaires et d'une proposition de valeur**, afin d'acquérir les outils nécessaires pour structurer les différentes composantes de leur plan ;
- **Présentation de type Pitch**, afin de développer leur capacité à présenter leur plateforme et leur offre de services de façon claire et convaincante.

Les participants seront également invités à suivre, de façon autonome et facultative, des **formations externes complémentaires** de leur choix selon leurs besoins spécifiques, par exemple en développement des affaires, marketing, tarification et rentabilité, gestion financière, gestion des données, propriété intellectuelle ou aspects réglementaires.

Chaque équipe recevra également **un accompagnement par des mentors expérimentés**. Un ou deux mentors seront sélectionnés en fonction des besoins de la plateforme. Des mentors provenant de l'industrie, spécialisés notamment en création d'entreprise et en développement des affaires, ainsi que des mentors provenant du milieu académique et possédant une expertise en gestion et en opérationnalisation de plateformes seront sélectionnés.

Durant les différentes rencontres et sessions du *Parcours d'accompagnement*, les participants seront invités à présenter leur plateforme, à échanger avec les autres participants et à recevoir de la rétroaction. Cette approche permettra aux participants de développer progressivement leurs habiletés de présentation de pitch et de vente, afin de mieux communiquer la valeur de leur plateforme auprès des clients, partenaires et autres parties prenantes.

Le déroulement détaillé du *Parcours d'accompagnement*, ainsi que le diagramme de Gantt associé sont présentés dans l'**Annexe A**.

ADMISSIBILITÉ ET FINANCEMENT

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- La demande soumise doit impliquer une plateforme académique et au moins une entreprise privée québécoise qui contribue en co-financement à l'activité. À noter qu'un consultant qui offre un rabais sur ses honoraires peut jouer le rôle de l'entreprise privée dans le montage financier.
- Pour être admissible au programme, la plateforme devra satisfaire aux critères suivants :
 - Être une plateforme académique établie ou un chercheur académique offrant des services scientifiques, opérant dans une institution publique au Québec : universités, hôpitaux affiliés, instituts de recherche, centres collégiaux de transfert de technologie

- (CCTT), centres de recherche publics étant en activité au moment du dépôt de la demande.
- La plateforme doit offrir des expertises, des équipements, des infrastructures ou des services spécialisés soutenant la découverte, le développement, l'évaluation, la fabrication ou la valorisation de médicaments et vaccins.
 - L'activité doit être portée par un chercheur académique responsable de la plateforme ou par un gestionnaire de plateforme, selon la structure de la plateforme, œuvrant dans une institution publique du Québec, qui agira à titre de responsable de l'activité et participera activement au *Parcours d'accompagnement*. Le porteur choisit les membres de son équipe en fonction des besoins de la plateforme et des objectifs du programme.
 - Pour qu'une entreprise québécoise soit admissible à fournir un co-financement, elle doit être inscrite auprès du Registraire des entreprises du Québec et avoir au moins 1 employé au Québec.

DÉPENSES ADMISSIBLES

Le financement de Médicament Québec s'applique uniquement aux **dépenses encourues par les plateformes des institutions publiques de recherche au Québec dans le cadre de cette subvention**. À noter que les fonds de MQ ne peuvent pas couvrir les dépenses engagées par les partenaires privés, même si celles-ci sont nécessaires pour le bon déroulement du plan proposé.

Les postes budgétaires **admissibles à la subvention de MQ** sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Les coûts directs comprennent notamment les dépenses de la plateforme qui sont directement imputables aux activités, admissibles, pertinentes et alignées sur les objectifs du programme de valorisation (voir tableau ci-dessous pour des exemples).

Étant donné le type du programme, il est probable que vous ayez besoin de faire appel à des consultants ou de la sous-traitance pour vous aider dans l'atteinte des livrables attendus, par exemple pour l'étude de marché préliminaire ou pour d'autres éléments du plan d'affaires (plan de marketing, etc.). Cependant, notez que le **total des dépenses des catégories honoraires professionnelles et frais de sous-traitance avec les fonds de MQ est limité à 60 000 \$**.

Les frais indirects de recherche (FIR) font référence à des dépenses de fonctionnement additionnelles découlant des activités, mais ne pouvant pas être spécifiquement imputées à celles-ci. Ils comprennent les frais liés à l'exploitation et à l'entretien des infrastructures, à la gestion et à l'administration des activités ainsi qu'au respect des différents règlements et normes en vigueur. Un taux fixe de 27 % est appliqué aux cinq postes de dépenses suivants des coûts directs de l'activité : 1) Salaires, traitements et avantages sociaux ; 2) Bourses à des étudiants ; 3) Matériel, produits consommables et fournitures ; 4) Achat ou location d'équipements ; 5) Frais de déplacement et de séjour. Ces coûts directs, pour les cinq postes de dépenses, doivent avoir été financés par Médicament Québec. Prenez note que les FIR sont admissibles uniquement pour les établissements universitaires, les centres hospitaliers affiliés, les collèges et les centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT).

N.B. : toutes les dépenses, quelles qu'en soient les sources, y compris les contreparties en espèces et en nature, doivent être conformes aux pratiques comptables et être auditable.

Dépenses encourues par des institutions de recherche académiques québécoises
1 – Salaires, traitements et avantages sociaux ^{1,2} *
<i>(exemples : les salaires des employés de la plateforme qui travailleront à l'élaboration de différents volets du plan d'affaires ou qui seront impliqués dans le développement d'affaires et la promotion de la plateforme)</i>
2 – Bourses à des étudiants *
<i>(exemple : étudiant dont au moins une partie du mémoire pourrait supporter directement le plan d'affaires)</i>
3 – Matériel, produits consommables et fournitures *
4 – Achat ou location d'équipements ³ *
5 – Frais de gestion - catégorie non admissible pour ce programme
6 – Frais de gestion d'exploitation de propriété intellectuelle - catégorie non admissible pour ce programme
7 – Honoraires professionnels ⁴
<i>(exemple : consultant pour la réalisation de l'étude de marche ou des volets opérationnels du plan d'affaires)</i>
8 – Frais de déplacement et de séjour liés à la réalisation de l'activité ⁵ *
<i>(exemple : frais déplacement à Montréal pour quatre rencontres prévues en présentiel)</i>
9 – Compensation monétaire pour participation aux activités
10 – Frais de diffusion des connaissances
<i>(exemples : frais pour l'hébergement d'un site web de la plateforme, frais de formation offerte par un tiers)</i>
11 – Frais d'animaleries et de plateformes - catégorie non admissible pour ce programme
12 – Frais liés aux contrats de sous-traitance ⁴
<i>(exemple : firme de consultance pour la réalisation de l'étude de marche ou des volets opérationnels du plan d'affaires)</i>
Frais indirects (27 % du total des lignes marquées par *)

Notes :

1. Les sommes liées à la libération des professeurs universitaires pour réaliser des activités dans le cadre de la demande ne peuvent figurer dans ce poste de dépense, à moins que l'établissement confirme par lettre le coût réel de la période de dégageant du chercheur de ses responsabilités habituelles.
2. Les salaires incluant les avantages sociaux des professeurs nouvellement recrutés par une institution académique sur la base d'une expertise reconnue peuvent être couverts pour une période maximale de trois ans, tant qu'ils font partie d'une chaire de recherche qui se consacre à répondre aux besoins d'une industrie émergente au Québec. Ces chaires assurent également la génération de personnel hautement qualifié pour intégrer la main-d'œuvre de ces secteurs industriels clés.
3. Les dépenses liées à l'achat de petits équipements ou à la location d'équipements sont d'un maximum de 25 % du total des dépenses admissibles. La valeur d'achat de chaque équipement doit être égale ou inférieure à 25 000 \$ avant les taxes.
4. Le total des dépenses des catégories honoraires professionnelles et frais de sous-traitance est limité à 60 000 \$.
5. En conformité avec les normes gouvernementales en vigueur.

MONTAGE FINANCIER

Le financement de Médicament Québec **pour chaque plateforme sera d'une valeur de maximum 140 k\$ incluant les frais indirects de recherche.**

Le montage financier de l'activité doit comprendre la participation d'au moins une **source privée québécoise** dont le co-financement s'ajoutera en contrepartie à celui fourni par Médicament Québec. Comme mentionné précédemment, un consultant qui offre un rabais sur ses honoraires peut jouer le rôle de l'entreprise privée dans le montage financier. Au besoin, d'autres sources

peuvent participer au financement, tel que des sources académiques, gouvernementales ou privées.

Le financement de contrepartie **peut être en nature et/ou en espèces** et doit avoir une valeur d'**au moins 55 000 \$, dont un minimum de 5 000 \$ provenant des sources privées**. Prenez note que les fonds utilisés comme **contrepartie doivent provenir de sources autres que le MEIE**.

Exemples de financement de contrepartie :

- Partenaire industriel intéressé à utiliser et investir pour développer la plateforme ;
- Temps consacré à l'activité par des employés de la plateforme pour travailler sur l'activité ;
- Consultant soutenant l'élaboration du plan d'affaires accordant un rabais (ex. provenant du secteur du développement des affaires, finance, juridique, valorisation, ressources humaines, marketing, relations publiques, etc.). Notez que seule la portion réellement offerte gratuitement ou à tarif réduit pourra être comptabilisée comme contrepartie ;
- Organismes subventionnaires du gouvernement fédéral ou d'autres provinces et états ;
- Organismes subventionnaires provinciaux financés par des sources autres que le MEIE ;
- Fondations ou organismes philanthropiques ;
- Regroupements ou associations d'industries, etc.
- Revenus autonomes de la plateforme, lorsque leur utilisation comme contrepartie est permise.

Toutes les contreparties devront être appuyées par des pièces justificatives (lettre de soutien ou autres) lors du dépôt de la demande. Toute contribution en nature devra être directement liée à l'activité, quantifiable, justifiable, documentée et être auditable. En ce qui concerne les contributions de contreparties en espèces, les coûts indirects doivent être déterminés en fonction des politiques des institutions concernées.

N.B. : toutes les dépenses, quelles qu'en soient les sources, y compris les contreparties en espèces et en nature, doivent être conformes aux pratiques comptables et être auditables.

EXEMPLES DE MONTAGE FINANCIER

Exemple 1 de montage financier (sources de financement)			
Sources de financement	Montant en espèces (\$)	Contribution en nature (\$)	Contribution totale (\$)
Contribution contreparties			
Entreprise A	2 000	17 000	19 000
Équipe plateforme (temps consacré)	-	51 000	51 000
Sous-total – contribution contrepartie	2 000	68 000	70 000
Contribution Médicament Québec			
Contribution MQ aux coûts directs	115 000	-	115 000
Contribution MQ aux FIR	25 000	-	25 000
Sous-total – contribution MQ	140 000	-	140 000
Total contributions	142 000	68 000	210 000

Exemple 2 de montage financier (sources de financement)			
Sources de financement	Montant en espèces (\$)	Contribution en nature (\$)	Contribution totale (\$)
Contribution contreparties			
Rabais consultant étude de marché	-	7 500	7 500
Fondation A	15 000		15 000
Équipe plateforme (temps consacré)	-	32 500	32 500
Sous-total – contribution contrepartie	15 000	40 000	55 000
Contribution Médicament Québec			
Contribution MQ aux coûts directs	110 000	-	110 000
Contribution MQ aux FIR	30 000	-	30 000
Sous-total – contributions MQ	140 000	-	140 000
Total contributions	155 000	40 000	195 000

MODALITÉS DE DÉBOURSEMENT DE MQ

Les fonds MQ seront déboursés aux institutions de recherche académiques en 2 versements et couvriront seulement les dépenses effectuées par celles-ci.

Le premier versement sera effectué dès la finalisation de la documentation contractuelle et au respect intégral des conditions. Le versement final sera conditionnel à la réception et à l'acceptation des rapports et autres documents connexes à la satisfaction de MQ, ainsi qu'à la réception des pièces justificatives pour la contrepartie correspondante.

CRITÈRES DE SÉLECTION

Critères de sélection
1– La proposition permet-elle une pérennisation et une valorisation industrielle ? (30 %)
2– L'activité proposée démontre-t-elle l'engagement et les capacités de l'équipe ? (25 %)
3– L'activité proposée met-elle en évidence des éléments différenciateurs et innovants ? (15 %)
4– L'activité proposée permet-elle directement ou indirectement de créer ou de renforcer les chaînes d'approvisionnement locales pour l'écosystème des médicaments et vaccins du Québec ? (10 %)
5– L'activité proposée offre-t-elle des perspectives de collaboration et un effet structurant pour l'écosystème des médicaments et vaccins du Québec ? (10 %)
6– Le niveau de maturité actuelle de la plateforme est-il adéquat pour favoriser l'atteinte des objectifs généraux du programme ? (10 %)

PROCESSUS D'APPLICATION

ÉCHÉANCIER

Lancement de l'appel	21 septembre 2026
Session d'information – webinaire (inscrivez-vous dès maintenant)	1er octobre 2026
Soumission des demandes	30 octobre 2026

APPEL À PROPOSITIONS

Les chercheurs académiques responsables de plateformes et les gestionnaires de plateformes, selon la structure de la plateforme, sont invités à soumettre leur candidature en remplissant le formulaire de demande prévu à cet effet.

Le formulaire de demande est disponible sur le site Web de Médicament Québec à l'adresse suivante : <https://medicamentquebec.ca/index.php/programme-de-valorisation-des-plateformes-academiques/>. Les candidatures doivent être transmises à l'adresse medicament-quebec@umontreal.ca **au plus tard le 30 octobre 2026**. Pour toute question concernant le programme ou le processus de dépôt, veuillez communiquer avec l'équipe de MQ à medicament-quebec@umontreal.ca.

ANALYSE ET ACCOMPAGNEMENT PAR LES COORDONNATEURS MQ

Les demandes feront l'objet d'une analyse par Médicament Québec, visant à :

- Vérifier l'admissibilité et la conformité aux critères du programme ;
- Vérifier sommairement la qualité et la capacité de la proposition à répondre aux objectifs de l'appel.

Prenez note que les coordonnateurs de MQ seront à votre disposition pour vous accompagner tout au long du processus de planification des demandes. L'accompagnement offert par Médicament Québec se fait sur une base de premiers arrivés, premiers servis. Il est donc avantageux de contacter l'équipe MQ le plus tôt possible. L'accompagnement MQ s'inscrit dans une obligation de moyens et ne constitue pas une garantie de financement.

À PROPOS DE MÉDICAMENT QUÉBEC

Médicament Québec est une initiative financée par le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE) qui rassemble des établissements de recherche et d'enseignement ainsi que des entreprises autour d'un projet commun. Elle vise à accroître l'autonomie et le dynamisme du Québec et du Canada en matière de bioinnovation et de biofabrication. MQ soutient des activités de recherche académique structurantes et collaboratives rassemblant des acteurs de différentes disciplines et institutions au bénéfice de l'écosystème provincial en médicaments et vaccins.

Site Web : <https://medicamentquebec.ca/> LinkedIn : [Médicament Québec | LinkedIn](#)

ANNEXE A – Parcours d'accompagnement

DÉROULEMENT DÉTAILLÉ

Chacune des trois phases comprend une série d'activités visant à faire progresser les participants dans leur réflexion et dans l'élaboration de leur plan d'affaires. Le déroulement de chaque phase est présenté ci-dessous.

PHASE 1 : DE L'IDÉATION AU CONCEPT

Durée : 2,5 mois

Activités :

1.1 Réunion de lancement (en présentiel) avec toutes les équipes de la cohorte :

- **Présentation générale du programme :** objectifs, structure, déroulement, rapports, aspects financiers.
- **Présentation des indicateurs de performance (KPI)** qui permettront de suivre l'évolution des plateformes et les retombées du programme à court, moyen et long terme. Les participants seront invités à documenter leur situation initiale au début du Parcours **(T0)**.
- **Présentation détaillée de la phase 1 :** objectifs, activités prévues, livrables attendus et prochaines étapes.

1.2 Séances de créativité collectives (1 en présentiel, 1 en virtuel) visant à faire émerger et préciser l'idée initiale, définir les éléments de la plateforme à valoriser, identifier les compétences existantes et celles à acquérir, et mieux définir le concept :

- **Participants :** le responsable de la plateforme et entre 1 à 5 personnes de chaque équipe de la cohorte.
- Au besoin, les participants peuvent organiser une séance de créativité supplémentaire, sans l'implication de MQ.

1.3 Consultation des références et ressources sur les pitches fournies par MQ, réalisée de façon autonome par les participants afin d'acquérir ou de renforcer leurs compétences en élaboration de pitches et de préparer leur 1^{er} pitch.

1.4 Pitch #1 :

- **Présentation du pitch #1** en présentiel avec toutes les équipes de la cohorte : chaque équipe présente son projet de développement et le concept défini au cours de la phase 1.
- **Rétroaction des mentors :** les mentors commentent les présentations et proposent des pistes de réflexion pour préciser et bonifier les projets.

- Jumelage avec les mentors : à la suite des présentations, les mentors sont jumelés aux plateformes qu'ils accompagneront au cours des étapes suivantes du *Parcours d'accompagnement*.
- Présentation détaillée de la phase 2 : objectifs, activités prévues, livrables attendus et prochaines étapes.

1.5 Préparation et envoi à MQ de la documentation liée aux livrables et du rapport KPI T0.

Livrables :

- L1 : Section 1 du plan d'affaires : Description écrite du projet comprenant la proposition de valeur et le rapport KPI T0.
- L2 : Pitch #1

PHASE 2 : MODÈLE D'AFFAIRES ET ÉTUDE DE MARCHÉ

Durée : 6,5 mois

Activités :

2.1 Élaboration du modèle d'affaires et étude de marché préliminaire : Les participants travailleront à la préparation et à la rédaction du modèle d'affaires, ainsi qu'à la réalisation d'une étude de marché préliminaire visant à

- Valider le marché ;
- Mieux comprendre les clientèles cibles, leurs besoins, l'environnement concurrentiel et les occasions de développement pour la plateforme ;
- Valider la transférabilité de la plateforme vers l'industrie.

2.2 Formation sur le modèle d'affaires et la proposition de valeur visant à outiller les participants pour définir et structurer leur modèle d'affaires, préciser leur proposition de valeur et mieux l'arrimer aux besoins de leurs clientèles cibles.

2.3 Formation sur le pitch visant à développer les compétences des participants pour structurer et présenter un pitch clair et convaincant, adapté aux différentes clientèles et parties prenantes de leur plateforme.

2.4 Rencontres avec les mentors (2 ou 3) : Rencontres régulières individuelles avec les mentors, en présence d'un coordonnateur de MQ, afin d'accompagner les équipes dans l'évolution de leur projet, de les conseiller dans leurs réflexions et de soutenir le développement de leur modèle d'affaires.

2.5 Pitch #2 :

- Présentation du pitch #2 en présentiel avec toutes les équipes de la cohorte : chaque équipe présente le travail réalisé au cours de la phase 2, incluant leur modèle d'affaires, leur proposition de valeur et les constats de leur étude de marché.
- Rétroaction des mentors et des autres participants de la cohorte.
- Présentation détaillée de la phase 3 : objectifs, activités prévues, livrables attendus et prochaines étapes.

2.6 Préparation et envoi à MQ de la documentation liée aux livrables.

Livrables :

- L3 : Description du modèle d'affaires (par exemple, Business Model Canvas)
- L4 : Explication écrite de la proposition de valeur
- L5 : Étude de marché préliminaire (participation de consultants pour chaque équipe)
- L6 : Pitch #2

PHASE 3 : STRUCTURATION DU PLAN D'AFFAIRES

Durée : 7 mois

Activités :

3.1 Élaboration des volets opérationnels du plan d'affaires : Les participants travailleront à la préparation et à la rédaction des sections de leur plan d'affaires, notamment

- Le plan marketing ;
- Le plan des ressources humaines ;
- Le plan des opérations ;
- Le plan de gestion des risques ;
- Le plan de financement.

3.2 Rencontres avec les mentors (2 ou 3) : Rencontres régulières individuelles avec les mentors afin d'accompagner les équipes dans l'élaboration des différentes composantes de leur plan d'affaires et de les conseiller dans leurs réflexions et décisions.

3.3 Formation complémentaire optionnelle : Selon leurs besoins spécifiques, les participants pourront suivre, de façon autonome, une formation complémentaire de leur choix afin d'approfondir une compétence ou une thématique pertinente pour le développement de leur plateforme.

3.4 Pitch #3 :

- Présentation du pitch #3 final en présentiel avec toutes les équipes de la cohorte : chaque équipe présente un pitch de cinq minutes de type « pitch aux investisseurs », suivi d'une présentation du plan d'affaires.
- Rétroaction des mentors et des autres participants de la cohorte.

3.5 Préparation et envoi à MQ du rapport financier intermédiaire (par le service des finances de l'institution).

3.6 Préparation et envoi à MQ de la documentation finale liée aux livrables et des rapports finaux (KPI et financier).

Livrables :

- L7 : Plan d'affaires complet
- L8 : Pitch #3 final

Vous trouverez ci-dessous un modèle de plan d'affaires et les éléments constitutifs. Cependant, il devra être ajusté à la nature de votre plateforme, certains sous-points pourraient ne pas s'appliquer et d'autres pourraient s'y rajouter.

- 1) Description du projet : Historique, Mission, Produit ou service, Objectifs, L'équipe, Collaborateurs, Forme juridique, PI ou réglementation
- 2) Étude de marché préliminaire : Analyse de l'industrie, Marché cible, Environnement concurrentiel, Estimation du volume potentiel du marché
- 3) Plan marketing : Objectif de vente ou stratégie globale, Stratégie de produit, Stratégie de prix, Stratégie publicitaire et promotionnelle, Stratégie de distribution ou de service à la clientèle, Impacts et retombées
- 4) Plan des ressources humaines : Organigramme, Besoin en main-d'œuvre, Politique salariale, Politique de gestion des ressources humaines, Stratégie d'attractivité, d'intégration et de rétention de la main-d'œuvre
- 5) Plan des opérations : Méthode de production ; Approvisionnement ; Sous-traitance ; Aspects environnementaux ; Aspects légaux ; Recherche et développement
- 6) Plan de gestion des risques et mesures atténuantes : Faiblesses et/ou menaces qui pourraient nuire à votre projet d'affaires, Mesures atténuantes envisagées pour contrer/mitiger les impacts
- 7) Plan de financement : Fonds de roulement de départ, Inventaire de départ, Terrain et aménagement, Immeubles et améliorations locatives, Équipements et équipements spécialisés, Équipements informatiques, Matériel roulant (s'il y a lieu), Frais de démarrage, Sources de financement possibles, Budgets et états financiers prévisionnels

DIAGRAMME DE GANTT

- Structure du diagramme de Gantt :
 - i. Le diagramme de Gantt est structuré par phase et par mois. Il comprend les activités exigées par MQ ainsi que les livrables à réaliser dans le cadre du *Parcours d'accompagnement*.
 - ii. Les « X » figurant dans l'échéancier indiquent qu'une rencontre est prévue dans la période de temps associée.
 - iii. Vous pouvez également ajouter des jalons, des sous-activités ou toute autre activité pertinente selon vos besoins spécifiques afin de faciliter le suivi de l'avancement de votre parcours. Veuillez noter que MQ assurera un suivi rigoureux de l'atteinte des livrables obligatoires, mais non des jalons que vous aurez ajoutés à des fins de gestion interne.
- Responsable de chaque activité : Le Gantt indique le responsable de l'organisation ou de la réalisation de l'activité correspondante. Par exemple :
 - MQ est responsable de l'organisation de la réunion de lancement, des séances de créativité et de la formation sur le modèle d'affaires, activités auxquelles l'équipe de la plateforme doit participer ;

- L'équipe de la plateforme est responsable de l'élaboration du modèle d'affaires, de l'étude de marché et des volets opérationnels du plan d'affaires, ainsi que de la préparation de la documentation et des rapports demandés.
- Rencontres avec les mentors : MQ exige deux à trois rencontres avec les mentors durant les phases 2 et 3 du *Parcours d'accompagnement*. Toutefois, quand le moment venu, vous pouvez organiser un nombre plus élevé de rencontres selon vos besoins et les recommandations des mentors.

Veillez noter que les **retombées et l'impact à moyen et long terme** de ce programme seront suivis après la fin de l'activité.

Étapes	Objectifs	Responsable organisation	2027										2028						
			Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Sept
Phase 1	De l'idéation au concept																		
1.1	Réunion de lancement	MQ	x																
1.2	Séances de créativité collectives	MQ	x, x																
1.3	Consultation des références et ressources sur les pitches fournies par MQ	MQ																	
1.4	Pitch #1	MQ			x, L2														
1.5	Préparation et envoi à MQ de la documentation liée aux livrables et du rapport KPI-T0	Plateforme		L1															
Phase 2	Modèle d'affaires et étude de marché																		
2.1	Élaboration du modèle d'affaires et étude de marché préliminaire	Plateforme									L3, L4, L5								
2.2	Formation sur le modèle d'affaires et la proposition de valeur	MQ			x														
2.3	Formation sur le pitch	MQ								x									
2.4	Rencontres avec les mentors	MQ+Plateforme				x			x	x									
2.5	Pitch #2	MQ									x, L6								
2.6	Préparation et envoi à MQ de la documentation liée aux livrables	Plateforme																	
Phase 3	Structuration du plan d'affaires																		
3.1	Élaboration des volets opérationnels du plan d'affaires	Plateforme																L7	
3.2	Rencontres avec les mentors	MQ+Plateforme											x		x		x		
3.3	Formation complémentaire optionnelle	Plateforme																	
3.4	Pitch #3 final	MQ																	x, L8
3.5	Préparation et envoi à MQ du rapport financier intermédiaire	Plateforme																	
3.6	Préparation et envoi à MQ de la documentation finale liée aux livrables et des rapports finaux (KPI et financier)	Plateforme																	

Légende : x = rencontre planifiée ; L= livrable ; MQ – Médicament Québec